

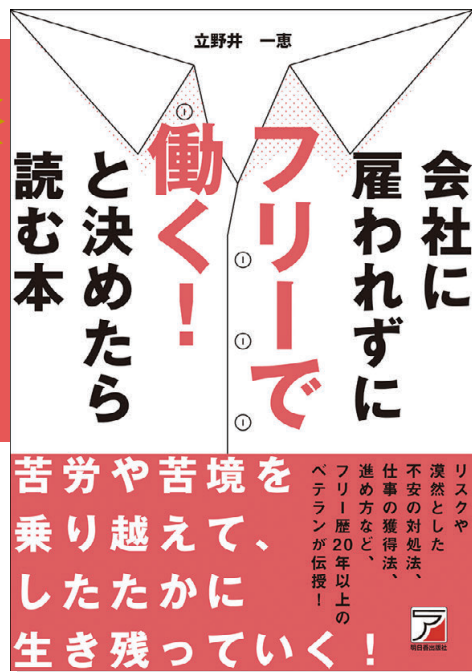
# 会社に雇われずに フリーで働く! と決めたら読む本

立野井一恵＝著 明日香出版社＝刊 価格＝1500円＋税

重版出来

Kindle版も  
発売中

2018年2月刊



組織に所属せず、自分の才覚と価値観で生きていくフリーランス。  
苦労や苦境を乗り越えて、生き残っていくためにはなにが必要なのか。  
リスクや漠然とした不安の対処法、仕事の獲得法、進め方 etc.、  
フリー歴 20 年以上のベテランが 48 項目を伝授!

苦労や苦境を  
乗り越えて、  
したたかに  
生き残っていく!

## もくじ

### Chapter 1

#### フリーランスのリスク

～会社員時代には気づかない  
リスクを押さえよう

- 1 会社員とフリーランスの違いをしっかりと自覚しよう
- 2 身近にロールモデルがないフリーランスの落とし穴
- 3 プロジェクトが突然、打ち切りに! さあ、どうする?
- 4 昇進・昇給がなく、右肩上がりどころか、右肩下がりのある
- 5 アテにしていた入金がない!  
家賃やカードの支払いがピンチ
- 6 異動や転勤がない半面、スキルアップがむずかしい
- 7 仕事を抱えすぎて納期が守れず、オーバーフローしてしまいがち
- 8 退職金や厚生年金・雇用保険などの保障がない
- 9 有給休暇や傷病手当金がなく、病気やケガは即無収入

### Chapter 2

#### フリーランスのマネー管理

～売上げと経費の  
バランスを把握しよう

- 1 売上げ＝手取りではない。  
経費込みでの利益率を考える
- 2 国民健康保険や国民年金、住民税の支払いは意外と大きい
- 3 受注～納品～請求～入金が終わって初めて仕事が完結
- 4 入金と支払いのタイムをしっかりと頭に入れておく
- 5 お金にルーズな取引先は仕事よりストレスが大きい
- 6 年間で一定金額が見込める売上げがあると心強い
- 7 年に一度の確定申告はフリーランスの成績表
- 8 65万円の控除がある青色申告は白色申告よりオトク
- 9 「青色申告決算書」ができれば確定申告は乗り切れる

10 自分年金の積立で節税しつつ、老後の収入を増やす  
11 消費税の攻防やトラブルを避けるために「下請法」を知っておこう

### 【ベテランにインタビュー1】

子育てのために自営の道を選んだ、イクメンの先駆け

### Chapter 3

#### フリーランスのブランディング

～選ばれる人になって  
コンスタントに受注する

- 1 「自分が何屋なのか」を見える化しよう
- 2 「守備範囲」と「強み」は実績をからめて伝える
- 3 名刺のほかプロフィールシートやポートフォリオをつくっておこう
- 4 期待されているのは即戦力。  
依頼内容にあわせた実績をアピール
- 5 営業ツールやプロフィールは定期的にアップデートする
- 6 馬鹿にされない、軽く見られない対策を考える
- 7 仕事量や時給を考えて自分を安売りしない

### Chapter 4

#### フリーランスの営業術

～廃業を避けるにはリピート発注と  
新規開拓が欠かせない

- 1 「仕事をください」と言うことが営業ではない
- 2 リスク回避のために3つ以上の収入源を確保する
- 3 レギュラーの仕事だけでスケジュールを埋めない
- 4 どれぐらい稼ぎたいかで仕事の仕方が変わってくる
- 5 登録や応募、エージェントの利用も1つの営業手段
- 6 気をつけたい、クラウドソーシングの光と影
- 7 生存確認を兼ねてコンスタントな「近況報告」を意識する
- 8 パートナーシップが築ける取引先を見つけよう

### 【ベテランにインタビュー2】

時代の先を見越して多彩な研修&講演活動を展開

### Chapter 5

#### フリーランスの人脈づくり

～人間関係のタコソボ化を避け、  
ネットワークを広げる

- 1 今日は誰とも話してない!  
意外に孤独なフリーランス生活
- 2 同業者やフリーランス同士の情報交換は役に立つ
- 3 1回だけの交流会より  
継続的な人間関係を構築しよう
- 4 自分から行動しないとネットワークは広がらない
- 5 パーチャルな世界で「無名」にならないように注意
- 6 新しい仕事やチャンスはいつも人が運んでくる

### Chapter 6

#### フリーランスのシフトカ

～環境や年齢によって  
仕事のやり方を変えよう

- 1 現状維持は、いずれギリ貧になると  
思ったほうがいい
- 2 年を重ねるごとに年下の担当者との対応が  
増えてくる
- 3 ライフワークを確保しながら  
ライフワークも忘れない
- 4 二足のわらじや個人的な活動が  
新たな展開につながる
- 5 待つだけでなくタメトで自分から提案しよう
- 6 得意ジャンルの仕事、好きな仕事にしぼっていく
- 7 3年先、5年先、10年先をイメージしていく

### 【ベテランにインタビュー3】

独立系FPの立場を活かし、顧客視点のマネー教育を

## プロフィール

立野井一恵 (たてのい・かずえ)

コピーライター&ライター。富山県高岡市生まれ。早稲田大学第一文学部卒業後、出版社、広告制作会社勤務を経て、フリーランスに。企業の広告関連の仕事を手がけるほか、雑誌・タ刊紙などで執筆。ビジネス書のブックライターとして数十冊の制作に携わる。2009年よりクリエイティブ系フリーランスの女子会「FOS」を主宰。著書に『イケアはなぜ「理念」で業績を伸ばせるのか』(PHPビジネス新書)、「日本の最も美しい図書館」(エクスナレッジ)がある。

HP ▶ <http://www.officesasaki.net> BLOG ▶ <http://officesasaki.asablo.jp/blog/>

